

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

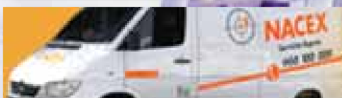
Nº 47- Revista de información multisectorial para la industria con novedades en maquinaria, logística, tecnología y servicios.

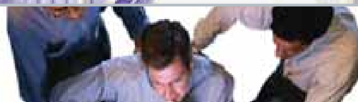
CRECER CON IDEAS











Entrevista: "Domino es líder intelectual en el mercado del marcaje y la codificación"

Antonio Gutiérrez, director general de Domino Amjet Ibérica S.A.

Entrevista: "Brasil es un mercado con un importante presente y un gran futuro"

Camilo Subira, director de desarrollo de BR-Group

Y mucho más...

www.mercadoindustrial.biz - info@mercadoindustrial.biz

SIL2011
BARCELONA

La Logística,
¡Más necesaria que nunca!



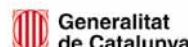
13º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

9º Forum Mediterráneo de la Logística y el Transporte

Del 7 al 10 de junio
Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona-España

Organizado por:


Patrocinadores Principales
SIL2010



Patrocinadores SIL2010


www.silbcn.com

Un año más



mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

Es lo que nos pide el Presidente del Gobierno para que veamos los efectos de las reformas que ha impuesto sin consenso. Y después ya veremos.

Pues es una petición un tanto alegre para el empresariado español cuyo volumen de empresas se ha reducido drásticamente debido a la evidente falta de crédito. Esta causa y no otra, es la razón de por qué no sólo el sector de la construcción ha sido afectado, sino que a todos, casi sin excepción, nos ha tocado de lleno.

También es una petición que de nada ayuda a quien ya lo ha perdido todo por un sueño y quien durante tanto tiempo ha tirado del carro, la Pyme.

Es difícil que después de lo dicho haya gente dispuesta a arriesgar su futuro para crear empleo, salvo que se den las condiciones necesarias para ello. Las ayudas actuales son insuficientes para dinamizar los mercados castigados que no tienen que ver con la construcción y que también existen.

Cabe suponer que la recuperación europea nos llevará a un crecimiento, aunque sea en el furgón de cola del tren que tiene como cabeza tractora a la agotada locomotora alemana.

Pero un año se hace muy largo para quien tiene que pagar nóminas, para los desempleados, para quien teme por su futuro y para todos los españoles en general.

Hay cosas que se pueden hacer ya, como por ejemplo: fomentar la confianza, forzar el crédito bancario a las empresas y estimular a quien desee autoemplearse, aligerando la sobrecarga administrativa y fiscal que conlleva el inicio de un negocio. Vamos, facilidades para empezar.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Las ventas de pisos comienzan a subir al bajar los precios, como es natural. Sea como sea, es un buen dato.

El motor eléctrico no contaminante en todo tipo de vehículos. ¿Es el futuro?

La industria gráfica, que busca cómo revitalizarse a través de la calidad, ante los catastróficos augurios por culpa de internet.

Abajo

Las comisiones de los directivos de los bancos rescatados.

El recorte solidario en las nóminas de los políticos. No es igual el efecto sobre su calidad de vida que sobre la de un trabajador mileurista, por ejemplo.

El oportunismo en algunos mensajes de primera línea política, porque pueden crear fracturas sociales a corto plazo

“Domino es líder intelectual en el mercado del marcaje y la codificación”



Antonio Gutiérrez, director general de Domino Amjet Ibérica S.A.

¿Cuál es la situación de Domino, tanto a nivel internacional como en España?

Domino es uno de los jugadores decisivos en el panorama internacional y por supuesto nacional. Este es un mercado pequeño en cuanto a oferentes, de hecho tiene muchas barreras de entrada pero muy pocas de salida. A nivel mundial creo que este sector se concentrará en tres grandes grupos, entre los cuales, por tamaño, Domino es el más pequeño, pero sin duda alguna es el más especializado: Domino ejerce como valor diferencial su especialización.

Por lo que se refiere a cifras, acabamos de cerrar en octubre nuestro año fiscal y el grupo ha crecido a nivel internacional un 15% en 2010. En España ese crecimiento ha sido de un 10%.

¿Hacia donde avanza el mercado en el que se mueve Domino y cuál será el camino que tome la compañía en el futuro?

El mercado a nivel internacional y nacional se enfoca en solicitar a los proveedores productos muy eficaces dedicados a racionalizar o disminuir los costes de los clientes. Domino realiza permanentemente un esfuerzo por adaptar los productos a esa tendencia del mercado y por poner en práctica el lenguaje de los clientes, y es que el mercado no acepta que los proveedores hablen su propio mensaje obviando las necesidades y objetivos de los clientes.

En línea con el futuro, y enlazada con el pasado, las inversiones en I+D siempre han sido claves para la posición de liderazgo de Domino. ¿Qué camino tomará esa I+D a corto, medio o largo plazo?

Tradicionalmente Domino tiene como definición de su negocio que entre el 5 y el 9% de su ventas se dedican a proyectos de investigación y desarrollo. De hecho en 2010 se invirtieron 11,2 millones sobre 256, casi un 5%. Para el futuro, Domino no puede prescindir del I+D, que bien puede enfocarse en la investigación en productos, tecnologías, adquisición de tecnologías o adquisición de canales.

Y es que Domino es líder intelectual de este mercado puesto que nuestros productos están en los niveles superiores de todos los oferentes.

En España Domino acaba de cumplir 20 años de actividad. ¿Qué balance se puede hacer de estas dos décadas?

Podemos establecer dos etapas en este tiempo: los 10 primeros años Domino España realizó un proceso para establecerse en el mercado nacional, para conseguir cuotas de mercado y solidez operativa. Los siguientes 10 años se han dedicado fundamentalmente a ganar eficiencias, a obtener rendimiento de unas prácticas y de unos criterios de actuación en términos de calidad que no tienen precedente en el mercado español. Como ejemplo de este progreso, en el año 2000 está compañía eran 42 personas, facturábamos 6 millones de euros y teníamos un por-



centaje de rentabilidad reducido. En 2010 somos 50 personas, facturaremos cerca de 11 millones de euros y el porcentaje es el mejor que hay en las subsidiarias europeas del grupo.

Domino en España es una gran familia en la que alguno de sus miembros llevan prácticamente dos décadas en la compañía. ¿Es una buena señal del trabajo bien hecho?¿Qué valor se da en Domino a la fidelidad de sus empleados?

Que haya gente que lleva trabajando con nosotros 20 años es una señal de estabilidad de la compañía que se consigue a través de la actuación de los empleados.

¿Está bien hecho el trabajo? Siempre que el empleado lleva 20 años y sigue motivado para seguir adelante es un trabajo excelentemente hecho.

En este marco la fidelidad es un valor básico. El hecho de ser una empresa de tamaño medio/pequeño produce unas relaciones que están compartidas entre formales e informales. Eso tiene grandes ventajas porque la gente es capaz de hacer cosas que no entraban dentro de la expectativas empresariales y se producen por un factor que se llama compromiso.

Al igual que seguimos una filosofía CRM con los clientes que dice que mantener un cliente representa un esfuerzo que es la quinta parte del trabajo para obtener uno nuevo, el incorporar gente nueva exitosamente supone un esfuerzo que es cinco veces más que mantener motivado a un empleado existente. La respuesta del futuro es que los dos caminos tienen que convivir.

www.domino-spain.com



"El grupo ha crecido a nivel internacional un 15% en 2010. En España ese crecimiento ha sido de un 10%."





El grupo Domino tiene su sede mundial en Cambridge, Reino Unido, y cuenta con 24 filiales y 200 distribuidores por todo el mundo.

Sus productos se diseñan y fabrican en 10 plantas de producción repartidas en varios continentes.

En España la sede central se encuentra en San Sebastián de los Reyes (Madrid) y cuenta con una delegación en Barcelona y representación comercial y técnica por toda España.

Los equipos y soluciones (software, servicios de asistencia inmediata) de Domino se enfocan tanto a las líneas de producción/embalaje de las fábricas como a soluciones de impresión digital en el sector de las artes gráficas.

Sus tecnologías de impresión y software asociados, así como fluidos (tintas), han generado y generan numerosas patentes gracias al programa I+D en el que trabaja Domino de manera continua.

Permanentemente Domino realiza iniciativas medioambientales y sociales. Todas las filiales del grupo cuentan con un Green Team que realiza iniciativas para reducir la incidencia de las actividades de Domino en el medioambiente. Así, en 2009 se redujo en el grupo un 31% el consumo eléctrico y un 14% el de agua en comparación con el año anterior.

Se realizan internamente cada año auditorías en este sentido, por lo cual Domino ha sido reconocida en varios países. Sin ir más lejos, en Reino Unido está dentro de FTSE4Good Index, el selecto grupo de empresas reconocidas en Responsabilidad Social Corporativa (RSC).



Grupo Mahou-San Miguel y FCC Logística alcanzan un acuerdo a nivel nacional

Ambas compañías han alcanzado el consenso para la operación logística a nivel nacional del canal de alimentación del grupo cervecero durante los próximos cuatro años. Con esta alianza, pretende seguir mejorando su servicio al cliente, reduciendo los plazos de entrega y las transferencias entre almacenes al acercar el stock de producto al punto de demanda.



Este acuerdo forma parte del ambicioso plan de renovación logística que Mahou-San Miguel está desarrollando actualmente. En virtud del mismo, FCC Logística operará los almacenes que albergarán todos los productos del grupo cervecero en las localidades donde están ubicados sus centros de producción: Alovera (Guadalajara), Burgos, Lleida y Málaga.

El grupo Mahou-San Miguel está realizando un importante esfuerzo inversor en el ámbito logístico dotando al grupo de nuevas infraestructuras que garanticen el mejor servicio al cliente, el desarrollo de nuevos proyectos y su futuro crecimiento. La compañía FCC Logística, por su capacidad para aportar soluciones innovadoras y su alta dotación tecnológica, ha sido considerada como el socio ideal para lograr sus objetivos de ser un referente nacional `para la gestión de la distribución de sus productos.

Para FCC Logística, el acuerdo alcanzado, refuerza su presencia en el sector del consumo, afianzando nuestra red, con la incorporación de mayor fabricante cervezas de España.

www.mahou-sanmiguel.com www.fcclogistica.com



Ventajas del nuevo software de calibración de Mettler Toledo



Mettler Toledo ha implementado un nuevo sistema donde la certificación y la calibración se pueden hacer en la planta de producción, además de recibir el certificado una vez finalizada la certificación. Este nuevo sistema ayuda a las empresas a evitar las pérdidas de tiempo. La certificación también se entrega en formato digital para facilitar el almacenamiento. Además, el certificado se puede enviar por correo electrónico cuando sea necesario.

Según informa Mettler Toledo, ahora es la primera y única empresa en entregar in-situ y al momento el Certificado Acreditado ENAC a través de su herramienta MiraCal.

Se trata de una buena noticia para los sectores farmacéutico, alimentario y químico, entre otros, debido a que en estos sectores la exactitud de sus balanzas de medición es un factor clave para la producción.

www.mt.com

Nueva gama de rodamientos para el sector alimentario

El grupo NTN-SNR, uno de los principales líderes europeos del sector de los rodamientos, y el tercer fabricante más importante del mundo, acaba de lanzar su nueva gama de rodamientos diseñados especialmente para el sector agroalimentario.



En los últimos años, este sector ha experimentado una profunda transformación, y además, a un ritmo frenético: nuevos ingredientes, modelos de consumo, estrictas normas de seguridad alimentaria y trazabilidad, exigencias de calidad, etc.

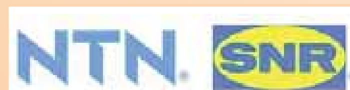


Las piezas mecánicas y los rodamientos de esta nueva gama permite dar respuesta a los problemas físico-técnicos habituales en los procesos de manipulación industrial que se concentran en varias categorías: materias adherentes y pulverulentas, requisitos sanitarios, higienización frecuente, variaciones de temperatura, presencia de humedad, vibraciones y desajustes mecánicos, entre otras.

www.ntn-snr.com







El mercado inmobiliario industrial en Europa se recupera



ProLogis (NYSE: PLD), proveedor global de inmuebles para el sector de la logística y distribución, ha presentado un nuevo informe sobre el estado del mercado inmobiliario industrial en Europa, titulado "Glimmers of Recovery."

El informe se basa en los datos y estadísticas del mercado recopilados por diversas fuentes, entre las que se incluyen compañías de consultoría inmobiliaria, empresas especialistas en investigación de mercado, y las fuentes propias de ProLogis.. La información abarca el sector de la inmobiliaria logística y distribución en el Reino Unido, norte, sur y centro de Europa durante el primer semestre de 2010. Las conclusiones detalladas en el informe son:

Los flujos de inversión hacia los mercados logísticos europeos aumentaron notablemente en el primer semestre de 2010, aunque con poco impacto en el rendimiento.

Durante la primera mitad del año, apenas se han iniciado nuevos proyectos constructivos en el sector en Europa, a excepción de los mercados del norte. Además, la mayor parte de ellos han sido principalmente proyectos a medida para un determinado usuario.

A mediados de 2010, las tasas de ocupación en toda Europa se mantenían estables pero con diferencias notables. Se registraron cifras que oscilaron desde el 90% de ocupación o más en los Países Bajos, Bélgica y Europa del Sur, hasta el 83% - 84% en Europa Central y Reino Unido

La demanda paneuropea de inmuebles para el sector de la distribución siguió fortaleciéndose durante el primer semestre de 2010, impulsada por los cambios en la cadena de suministro así como por la búsqueda incesante de una mayor eficiencia y costes operativos más bajos



La escasez de instalaciones grandes, modernas y eficientes en Europa, junto con el interés de los usuarios en mejorar la eficiencia de su distribución a escala europea, tiene como consecuencia un modesto crecimiento de la demanda de espacio

www.prologis.com

Iberia es transportista oficial de FEDECALI

Iberia y la Federación Española de Cámaras del Libro (FEDECALI) han firmado recientemente un acuerdo comercial para facilitar el transporte de libros y material educativo, y los viajes de los miembros de los órganos de dirección y empresas asociadas, que acudan a los eventos relacionados con el mundo del libro como ferias, congresos, presentaciones y actos comerciales, entre otros.

En España, la industria editorial factura anualmente en el mercado interior cerca de 4.000 millones de euros, lo que representa el 0,7% del PIB nacional, lo que da una idea de la importancia del acuerdo.

www.iberia.com
www.fedecali.es



La 4º edición de los Premios Romper Barreras, más que una iniciativa solidaria



Toshiba y BJ Adaptaciones premian las iniciativas cuyo esfuerzo contribuye a mejorar la autonomía y la calidad de vida de las personas con discapacidad por medio de la utilización de las nuevas tecnologías. En esta cuarta edición, los premiados han sido seleccionados por votación popular, a través de la página web de la organización, entre un total de 43 candidaturas, el doble que el año anterior, presentadas tanto por personas con discapacidad como por asociaciones, colectivos y fundaciones. Todas ellas muestran como, mediante diversas formas de aplicación, las tecnologías ayudan a mejorar su calidad de vida a todo tipo de personas con discapacidad.



La presente convocatoria de los premios Romper Barreras también ha contado con la colaboración de Intel y Microsoft, empresas de referencia en el sector tecnológico y comprometidas en la integración de personas con discapacidad.

Más de 15.500 votos registrados en la página web han servido para dirimir los Premios Romper Barreras 2010. En la convocatoria actual ha resultado ganador en la modalidad individual Miguel Camacho, con su proyecto 'El mar de Miguel', y en la categoría colectiva, el Colegio Ángel de la Guarda de ASPACE Oviedo por su proyecto 'Este es mi cole'. El segundo premio ha sido para Miriam Morales con 'Sólo con un click', en la modalidad individual, y para la confederación ASPACE con 'Para un mundo sin barreras', en la categoría colectiva.

www.premiosromperbarreras.es



Importante acuerdo entre Ricoh e Ingram Micro

RICOH
INGRAM MICRO

Ricoh, destacada compañía de soluciones de oficina, servicios documentales gestionados e impresión de producción, ha decidido ampliar su presencia en el mercado de la Pyme de la mano del mayorista Ingram Micro, en el marco del canal de distribución TI. Sus argumentos comerciales son la tecnología líder y el innovador programa RicohClick, basado en un sistema de pago por uso.

Ricoh, abre nuevas oportunidades de negocio para el canal TI a través de soluciones de pago por uso extensibles a toda la gama de impresoras y equipos multifuncionales. Para ello, ha cerrado este acuerdo con el mayorista Ingram Micro.

www.ricoh.es www.ingrammicro.es

Ansaldo Energia mejora el nivel de servicio a sus clientes

La compañía italiana del Grupo Finmeccanica, especializada en la construcción de plantas de energía eléctrica llaves en mano, ha conseguido aumentar el nivel de Sservicio a sus clientes pasando del 72% al 97% en dos años tras la implantación de la solución Service Optimizer 99+ de ToolsGroup. Asimismo, dicha mejora de nivel de servicio se obtuvo manteniendo el mismo nivel global de inventario y mejorando la competitividad del negocio con respecto a sus competidores, lo que desembocó en un incremento de cuota de mercado.

La Solución SO99+ se integró con SAP, el sistema transaccional de Ansaldo, para calcular los niveles optimizados de inventario para conseguir los niveles de servicio deseados al tiempo que se minimizan los costes de mantenimiento del inventario.

www.toolsgroup.com
www.ansaldoenergia.com





Cuestión de logística

Schenker España, S.A.
Avda. Fuentemar, 7
28820 Coslada (Madrid)
Tel. +34 91 660 54 00
Fax +34 91 673 31 13
central.spain@dbschenker.com
www.dbschenker.com/es

Día a día DB Schenker garantiza que todos sus envíos lleguen al destino que les corresponde.
Como uno de los primeros proveedores de logística integral en el mundo, nuestros 91.000 empleados se encargan de agrupar, procesar, embalar, realizar las gestiones aduaneras y transportar las mercancías al lugar preciso en el tiempo preciso.
Esto es logística. Es nuestro negocio.



“Brasil es un mercado con un importante presente y un gran futuro”

Camilo Subira, director de desarrollo de negocio de BR-Group

¿Qué motiva a un empresario español a promover los negocios en Brasil?

Lo que me propongo es presentar la realidad de Brasil y despertar inquietudes y preguntas, aquellos empresarios de vocación, alejados del modelo especulativo, en alternativas a la difícil economía Española.

¿Cómo es esta realidad, en su opinión?

Este inmenso país, se puede dividir en dos partes: Brasilia hacia el norte (Amazonia), zona menos favorecida en lo económico pero con muchas alternativas, y la zona Brasilia al Sur, más prospera y dinámica, donde están las principales capitales como Vitoria, Salvador, Rio Janeiro, Sao Paulo, Curitiba y Florianapolis, entre otras, donde el ciudadano europeo, puede sentirse más identificado respecto a su modelo de vida económico y social.

¿Qué requisitos son necesarios para lanzarse a los negocios en este mercado?

La aventura brasileña requiere para el inversor mucha paciencia, concentración y valentía, ya que conviene tener presente que se trata de una acción empresarial que tiene gran riesgo económico. Además es necesario tener un buen colaborador o contacto dentro del país. Y me gustaría añadir que si es europeo mejor, debido a la mayor visión estratégica, ya que hay que tener presente que los resultados en un mercado como el brasileño no son inmediatos, sino a largo plazo.

¿Cuál es la principal amenaza para la inversión?

La riqueza y las oportunidades que presenta Brasil son indiscutibles, pero hay una carencia de valores como la responsabilidad y compromiso por parte de la mayoría de empresarios locales, hecho que queda demostrado en la notable carencia de profesionales y de servicios en muchos sectores en la mayoría de capitales.



“La aventura brasileña requiere para el inversor mucha paciencia, concentración y valentía”

¿Qué sectores pueden resultar interesantes para el empresariado y la inversión española en Brasil?

En mi opinión, hay nichos de mercado con grandes oportunidades en infraestructuras (carreteras, aeropuertos, terminales marítimas y redes viarias), equipos y material de construcción, Elementos y equipos hospitalarios (sanidad), seguridad laboral y personal (privada), logística integral, mecánica en general (sector automóvil), transporte aéreo, terrestre (pasajeros), turismo interior/exterior, informática a nivel alto, industria cárnica (cuarto productor y exportador de carne del mundo), alimentación (supermercados) redes de gestión y hostelería en general, ocio y diversión… Hay mucha demanda de servicios profesionales.

¿Qué ventajas puede encontrar un inversor en un socio local?

El fabricante Brasileño, debido a que 95% de su producción la tiene ya vendida dentro del país, no tiene preocupación en buscar nuevos productos, ni buscar nuevos mercados, pero la realidad es que en los próximos cinco o seis años y, especialmente, después de las Olimpiadas, precisaran de competir con otros países como China, India, Pakistán, etc....

La posible bajada de aranceles, así como la posibilidad de entrada de productos, de coste medio, facilita-

ran la joint-venture con muchas empresas extranjeras, debido a que la política de libre mercado, dentro del Mercosur, abre todavía mas la puerta hacia toda Sudamérica.

¿Hay cambios en línea política que puedan hacer dudar a los inversores internacionales?

La clase política en Brasil tiene claro que debe dar salida a una mayor agilidad económica promoviendo un cambio económico en las principales capitales del País, intentando restar algo de poder a Sao Paulo, Belo Horizonte, Rio, etc. Y que las inversiones y riqueza vayan también hacia los estados del norte.

Son muchos los estudios en los que se detalla que Brasil, presenta para los próximos años un crecimiento estimado del PIB en torno al 4,5/5,5 % anual y también hacen referencia a una clase media que ha aumentado considerablemente y, por consiguiente, que empieza a gastar y a ingresar, síntoma indudable de una economía en alza.

¿Puede señalar alguna referencia más a tener en cuenta ?

En relación a otros apartados de interés, podemos decir que el sistema bancario es muy conservador. Ahora empiezan a dar créditos blandos para particulares, pero no a las empresas. Los salarios son bajos, salario base es de 235 Euros mes (540 reales). Respecto a los impuestos podríamos decir que la presión fiscal es similar a la española. La moneda es estable aunque se debe estar alerta porque la corrupción generalizada es aún una asignatura pendiente de examen.



Camilo Subira es el responsable del desarrollo de negocio de BR-GROUP business-logistic & marketing y colabora con empresas y entidades españolas para su promoción en Brasil.

Para contactar:
Email: lottomatic@uol.com.br
Telf: 00 34 659789479

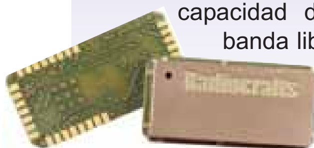
Alianza en el sector TI



Diode, desde su división de electrónica y comunicaciones, informa de la firma de un compromiso de distribución con el fabricante de módulos radio, Radiocrafts

Así, Diode distribuirá toda la gama de producto del fabricante en España y Portugal.

La colaboración va a permitir a ambas compañías potenciar la capacidad de desarrollo de soluciones radio en banda libre, adecuadas a las necesidades específicas de cada cliente.



www.diode.es

Los puertos españoles sacan nota

Los cuatro principales recintos portuarios españoles en movimiento de contenedores: Valencia, Bahía de Algeciras, Barcelona y Las Palmas aparecen en la relación que las prestigiosas publicaciones del sector publican anualmente de los 100 principales puertos del mundo en movimiento de contenedores. En concreto Valencia aparece en la posición 28ª con 3,6 millones de TEUs (contenedores de 20 pies), Bahía de Algeciras en la 35ª con 3 millones, Barcelona en la 60ª con 1,8 millones, y Las Palmas 97ª con algo más de 1 millón de contenedores. Los cien primeros puertos del mundo movieron 389,2 millones de TEUs en 2009.

En la relación de los 100 primeros puertos, encabezada por Singapore, aparecen con profusión puertos asiáticos, en particular los chinos que acaparan 6 de las diez primeras posiciones. Los puertos europeos de la relación son 17, encabezados por Rotterdam. Los norteamericanos destacados son 15, incluida Canadá, y Los Ángeles, con 6,7 millones, aparece en 16ª posición. Entre los puertos centro y suramericanos, el principal es Panamá.

Es llamativa la desproporción que existe entre los puertos del norte europeo y los del sur. Mientras que los nueve europeos que aparecen, incluido San Petersburgo, movieron el 70,5% de los contenedores, los siete del sur de Europa, excluido Las Palmas, movieron 29,5% del total europeo. Este es el gran reto de los países del sur de la UE, conseguir que gran parte de esas mercancías, que por otra parte, tienen como destino centros de consumo y producción en el centro-sur de la UE, hagan su entrada por nuestros puertos.

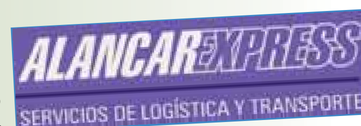


Según los datos provisionales de agosto de 2010, el sistema portuario de titularidad estatal (46 puertos de interés general) ha movido 8,3 millones de TEUs en los 8 ocho primeros meses del año, lo cual ha supuesto un incremento del 7,3% respecto al mismo período del año anterior.

www.puertos.es

Alancar Express aumenta un 49% su facturación

Esta compañía logística ha incrementado su volumen de negocio en el primer semestre del año un 49% en comparación al mismo periodo de 2009. La principal razón hay que buscarla en su actividad dentro de la red de paletería express, puesto que hasta junio creció el volumen de pallets que manejó en un 62%.



Según explica Andrés Santiago Juan, gerente de Alancar Express, *"desde la creación de Palletways Iberia, ya hace más de cuatro años, nuestro negocio ha ido evolucionando hasta suponer este servicio el 90% de nuestra actividad total como compañía logística"*. Las cifras del primer semestre de este año añaden además un incremento del 30% en el número de clientes en la cartera de la compañía catalana.

Actualmente, desde sus instalaciones en la localidad barcelonesa de Igualada, Alancar Express trabaja para una gran cartera de clientes de sectores tan diversos como el cava, vino, alimentación, artes gráficas, maquinaria, papel, automoción y un largo etcétera. *"Esta diversidad* –comenta el gerente- *es la adecuada para poder generar estos números tan positivos en un momento económico general muy complicado"*.



A través de la red de Palletways, Alancar Express envía mercancías a toda España, *"mucho a Portugal y también a países europeos como Francia, Alemania o Italia"*, confirma el responsable de Alancar Express.

www.alancarexpress.com www.palletways.com



Para Luis Zubialde, consejero delegado de Palletways Iberia, *"estas noticias animan a todos los miembros de la red, puesto que demuestran la viabilidad de un servicio, de un negocio basado en la calidad el servicio. El mercado y los clientes confían cada día más en las posibilidades y el servicio de Palletways no solo en la Península Ibérica, sino en toda Europa, y nos sitúan como referente continental en el transporte urgente de mercancía paletizada"*.

DEMATIC

Mover un imán de cinco toneladas

La compañía logística española G3 Logistic & Tech, en colaboración con su homóloga en la red europea TENESO Europe SE, la italiana MITSafetrans, han trasladado desde el país transalpino hasta la ciudad de Valencia un gran imán de 5 toneladas de peso. Su destino ha sido la Clínica Corposalud y forma parte principal de un equipo de resonancia magnética de última generación.



Uno de los grandes retos del posicionamiento final de la mercancía en la clínica fue la misma naturaleza de dicho equipo:, por lo que el personal de G3 Logistic & Tech tuvo que desprenderse de todo equipo y material metálico y electrónico no esencial, como teléfonos móviles, tarjetas de crédito, relojes, etc.

La operación comenzó hace meses en las instalaciones del fabricante del equipo, la firma Paramed Medical Systems y el imán es el elemento principal de un equipo de resonancia magnética Paramed MRJ2200, uno de los más avanzados del mercado.

www.g3logistic.com



El Grupo Dematic completa la adquisición de HK Systems Inc.

La compañía global de soluciones integradas para el manejo de materiales y servicios, ha anunciado que ha completado con éxito la adquisición de HK Systems, compañía norteamericana proveedora de sistemas automatizados para el manejo de material y soluciones software. Esta unión estratégica se hizo definitiva el 15 de septiembre de 2010.

La nueva compañía se llamará Dematic en el mercado norteamericano y tendrá su sede en Grand Rapids, Michigan. Esta expansión en su capacidad manufacturera permitirá a Dematic fabricar en el país sistemas transelevadores (ASRS) y vehículos de guiado automático (AGV), además de transportadores, clasificadores y tecnología para confección de pedidos.



www.dematic.com

mercadoindustrial.biz
punto de encuentro de la industria

ferroforma '11 BILBAO bricoforma

BITS, cita en Brasil

El evento, que tendrá lugar del 10 al 12 de mayo de 2011 en el FIERGS Exhibition & Convention Centre, en Porto Alegre, Brasil, pretende generar el ambiente propicio para los negocios.

BITS es organizada y promovida por Hannover Fairs Sulamérica en colaboración con el Centro de Industrias de Rio Grande do Sul (CIERGS), la Federación de Industrias de Rio Grande do Sul (FIERGS) y Converge Communications. Hannover Fairs Sulamérica es subsidiaria de Deutsche Messe AG

www.hanover.com.br



La Bau 2011 volverá a crecer

El que es, con seguridad, el salón líder mundial de arquitectura, materiales y sistemas de construcción, tendrá lugar una vez más del 17 al 22 de enero de 2011 en el recinto de la nueva Feria de Múnich.

Según la organización, se espera la llegada de más de 1900 expositores de más de 40 países, así como una cifra superior a los 210.000 visitantes de unos 150 países. Sin duda es una cita fundamental, que reúne cada dos años a los líderes del sector en una exposición de 180.000 m².

La oferta está clasificada por materiales de construcción y por áreas de productos y temas. Las numerosas y atractivas actividades paralelas del programa marco, de las que forman parte reputados foros con destacados expertos a nivel mundial, son el complemento perfecto a la oferta ferial.

www.bau-muenchen.com


Johannes Manger y Martina Klaus, en la presentación de la Bau 2011 en Barcelona

Importante promoción de Ferroforma 2011



Recientemente se presentó en Barcelona ante cerca de un centenar de profesionales del sector de la ferretería, la próxima edición de Ferroforma/ Bricoforma, Feria internacional de Ferretería y Bricolaje que se celebrará del 23 al 26 de marzo de 2011 en Bilbao Exhibition Centre. En esta reunión se puso de manifiesto el nuevo impulso dado por los organizadores de este certamen con el fin de conseguir una feria más profesional y participativa.

La presentación de Ferroforma estuvo presidida por el consejero delegado de Bilbao Exhibiton Centre, José Miguel Corres, el presidente del Comité Técnico Asesor de Ferroforma, Fernando Bautistay el director del certamen, Angel Pereda.

Los principales ejes del nuevo modelo son la participación de empresas expositoras, gracias a una "agresiva" política de precios, el fomento de la participación de los usuarios finales, con la organización de diversas actividades paralelas y la campaña de visitantes profesionales que, además de dirigirse a todos los profesionales nacionales, se va centrar en 25 países de todo el mundo con especial incidencia en Latinoamérica (Brasil, Chile, Argentina, Colombia) y en Europa (Alemania, Francia, Polonia, Rusia y Reino Unido).

www.ferroforma.eu

Crucigrama

Horizontales

1.- Sané. Famoso tío de Norteamérica. 2.- Oeste. Amedrentó. 3.- Todos le siguen. Voz militar de mando. 4.- Lengua romance hablada extensamente en el sur de Francia. Funda. 5.-Prendida. Sur. 6.- Óxido rojizo que se forma en la superficie del hierro. Pronombre posesivo. 7.- Ganancia producida por el capital. 8.- Lastimar.

Verticales

1.- Pongo graciosamente. Cincuenta en la numeración romana. 2.- Vocal. En la mitología griega, nombre del mar en el que cayó y murió el hijo de Dédalo. 3.- Al revés, donar. Metal fundamental en el galvanizado del acero. 4.- Paquidermo. 5.- Al revés, tuesta. Al revés, nota musical. 6- Símbolo químico el estroncio. Al revés, pertrechar. 7.- Adorar. Me tronché, al revés. 8.- Quienes se retrasan en el pago de las deudas.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1					■			
2		■						
3						■		
4			■					
5							■	
6					■			
7	■							
8								■

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	F	A	M	O	S	O	■	A
2	O	■	I	D	O	L	O	S
3	R	O	N	■	P	A	C	A
4	T	R	I	A	L	■	A	R
5	U	D	O	M	E	T	R	O
6	N	E	■	A	T	E	I	N
7	O	N	S	■	E	A	N	■
8	N	A	O	S	■	S	A	L

Edita: Netchallenge Consulting S.L.
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona **Tel** 93 531 18 55

Director Editor: Lino Hernández **Director Técnico**: Carmelo Pérez
Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz
Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz
D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330
Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número.